Negócios para a área elétrica

APESAR DE REGISTRAR LEVE DESACELERAÇÃO NOS ÚLTIMOS MESES, SETOR DA CONSTRUÇÃO PERMANECE COMO IMPORTANTE GERADOR DE OPORTUNIDADES PARA AS LOJAS E INDÚSTRIAS DA ÁREA ELÉTRICA.

POR MARCOS ORSOLON

While registering a slight slowdown in recent months, the construction industry is still generating business opportunities for electrical manufacturers. The search for safety, comfort and energy efficiency has been creating opportunities for innovative solutions, such as LED devices and home and building automation equipment.

A pesar de registrar una ligera desaceleración en los últimos meses, el sector de la construcción todavía sigue generando oportunidades de negocios para las empresas en el área eléctrica. La demanda por seguridad, comodidad y eficiencia energética crea oportunidades para las soluciones más modernas, como dispositivos LED y equipos de automatización de viviendas y edificios.

Assim como ocorre em outros setores da economia, os negócios das empresas que atuam na área elétrica, tanto indústrias quanto lojas, estão diretamente relacionados aos investimentos de outros segmentos. Afinal, é o atendimento às demandas de outros mercados, que movimenta as vendas de materiais elétricos.

Na economia brasileira, um dos principais setores que absorvem produtos elétricos, eletrônicos e de automação é o da construção civil. Nessa área, anualmente, são bilhões de reais investidos por construtoras, incorporadoras, governos, indústrias e também pelo consumidor final em obras novas, reformas e modernizações. Sendo que uma boa parte desse montante é destinada à compra de soluções elétricas.

Até pela abrangência e diversidade desse mercado, não há no Brasil um levantamento oficial que dimensione o volume de negócios das empresas da área elétrica que é gerado pela construção civil. No entanto, há algumas projeções in-

formais. Num edifício novo, por exemplo, especialistas estimam que a instalação elétrica represente algo em torno de 5% do valor total investido. Nesse percentual estão inseridos desde o trabalho de projeto e instalação, até a aquisição de itens como condutores, postes, quadros de distribuição, interruptores, dispositivos de proteção e lâmpadas.

A influência da construção é tão grande, que suas necessidades – principalmente em torno da eficiência energética, conforto e segurança - têm levado as companhias da área eletroeletrônica a desenvolverem produtos e equipamentos cada vez mais modernos e funcionais.

Essa mudança de comportamento no perfil do consumo abre espaço para tecnologias emergentes, sendo que algumas já começam a se destacar no mercado, como os equipamentos de iluminação com LED, sistemas de CFTV e dispositivos de automação residencial e predial.

Um ponto importante é que as oportunidades não surgem apenas a partir de novas obras residenciais, industriais e comerciais. Há também boas possibilidades em torno das reformas, retrofits e manutenções. Obviamente, os negócios vão além do fornecimento de produtos e soluções, incluindo a parte de serviços, onde se abre um vasto campo de trabalho para profissionais como técnicos, engenheiros, projetistas, instaladores e eletricistas.

INVESTIMENTO
Estima-se que, em 2014, as construtoras empreenderam obras e serviços no valor de R$ 387 bilhões no Brasil.

O próprio tamanho e pujança da cadeia da construção explica sua influência sobre o setor eletroeletrônico. Informações divulgadas em março de 2015 pelo 11° Congresso Brasileiro da Construção (Construbusiness) indicam que os investimentos na área têm sido crescentes ao longo dos últimos sete anos.

Os dados consolidados da cadeia produtiva da construção, divulgados no Construbusiness, mostram que o investimento em obras no Brasil saltou de R$ 205 bilhões em 2007, para R$ 460 bilhões em 2014. Na média, esse avanço representa crescimento

Foto: Ricardo Rodrigues/Vídeo

A construção civil é o principal mercado para o setor de condutores elétricos, que estão presentes em edificações residenciais, industriais e comerciais.
VALDEMIR ROMERO | SINDICEL

Dados consolidados da cadeia produtiva da construção mostram que o investimento em obras no Brasil saltou de R$ 205 bilhões em 2007, para R$ 460 bilhões em 2014.

de 12,2% ao ano. A variação anual ficou 6,1% acima da inflação média registrada no mesmo período. Fazendo um recorte nesses dados, segundo as informações do Construbusiness, no ano de 2012 as construtoras empreenderam obras e serviços de construção no valor de R$ 336 bilhões. Desse total, R$ 133 bilhões correspondem à construção de edifícios. As obras de infraestrutura (ferrovias, obras urbanas, rodovias, portos, aeroportos, energia, telecomunicações, etc.) somaram R$ 137 bilhões. E a parte de serviços foi responsável pelo restante.

Com base nesses números, os organizadores do Construbusiness estimam que, em 2013, as construtoras empreenderam obras e serviços no valor de R$ 368,1 bilhões – aumento de 9,5%. Em 2014, as projeções indicam que o montante chegou a R$ 387 bilhões, com avanço de 5,1%. Apesar de significativo, o aumento de 2014 acendeu um sinal de alerta no mercado, visto que o crescimento ficou abaixo do índice inflacionário do País. Ou seja, em termos reais houve retração.

Este ano trabalhamos com uma expectativa de incremento de 5% a 10% nas vendas.
RODRIGO MORELLI | SIL

Impactos da construção na área eletroeletrônica

Os investimentos realizados na construção civil geram oportunidades em diversos segmentos do setor eletroeletrônico. E uma das áreas mais beneficiadas é a de Materiais Elétricos de Instalação, que tem relação direta com a construção e reforma de casas e prédios comerciais e residenciais.

Ao analisar os dados da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), verificamos que o desempenho dessa área em 2014 já foi influenciado pela desaceleração da construção. No período, o faturamento das indústrias que atuam nesse segmento somou R$ 9,7 bilhões, montante 2,23% maior que o de 2013, bem abaixo da inflação no período.

A boa notícia é que, apesar de 2015 ter começado em meio a turbulências políticas e econômicas, a Abinee projeta avanço de 6% no faturamento dessa área. É verdade que o montante ainda estará abaixo do índice inflacionário, mas ele já sinaliza um movimento de leve retomada, que é esperada a partir do segundo semestre do ano.

Outro setor que sentiu negativamente a desaceleração da construção civil em 2014 foi o de condutores elétricos. Mas, assim como no caso da Abinee, há uma perspectiva de ligeira melhora ao longo de 2015. "Estimamos ter fechado o ano de 2014 com uma queda da ordem de 5%. Para 2015 acreditamos que fecharemos no mesmo nível de 2014, podendo haver um crescimento pequeno, de cerca de 1%", comenta Valdemir Romero, diretor-executivo do Sindicato da Indústria de Condutores Elétricos, Trefilação e Laminação de Metais Não Ferrosos do Estado de São Paulo (Sindicel).

Romero completa: "Mesmo que os nossos produtos, os condutores elétricos, estejam na fase final das obras, sem dúvida os fabricantes já sentiram essa desaceleração, que vem ocorrendo nos últimos dois anos".

Rodrigo Morelli, supervisor de Marketing da Sil Fios, também espera que 2015 seja melhor. "Em 2014 os negócios se mantiveram estáveis, mas percebemos que, aos poucos, a economia tende a recuperar o ritmo de crescimento. Com isso, o mercado da construção deve se aquecer, especialmente com as necessidades em relação à infraestrutura e habitação. Este ano trabalhamos com uma expectativa de incremento de 5% a 10% nas vendas", projeta Morelli.

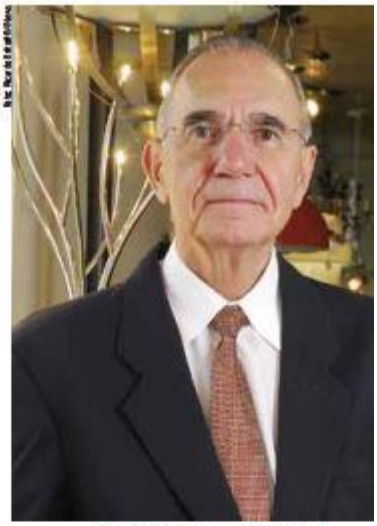
A retomada da construção é fundamental para que o setor de fios e cabos elétricos de cobre volte a crescer. "A

construção civil é o principal mercado para o setor de condutores elétricos. Lembrando que nossos produtos estão presentes em todas as edificações (residenciais, industriais e comerciais). Considerando o consumo de cobre contido nos condutores elétricos fabricados para as diversas aplicações no País, o setor da construção civil representa 47% da produção brasileira de condutores elétricos", revela Valdemir Romero.

A área de iluminação também está bastante vinculada aos investimentos na construção. De acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Iluminação (Abilux), na soma entre novas instalações, reformas e retrofit, este segmento representa cerca de 55% das vendas do setor.

"O mercado de construção civil é um segmento muito importante para os negócios do setor de iluminação, primordialmente pelo grande número de prédios (áreas) que são iluminados durante longo período, e com destacada diversidade de aplicações. Este mercado figura como um dos principais compradores, seja de forma indireta, com as construtoras, ou direta, através dos consumidores finais", explica Carlos Eduardo Uchôa Fagundes, presidente da Abilux.

Em relação às vendas de produtos de iluminação para a construção civil, Uchôa destaca que a maior parte dos itens são destinados ao retrofit (46%), seguido de novas instalações (30%) e reposição (24%). E, assim como constatado em outras áreas, as empresas têm registrado queda no ritmo das vendas para novos empreendimentos.



O mercado da construção figura como um dos principais compradores de produtos de iluminação.
CARLOS EDUARDO UCHÔA FAGUNDES | ABILUX

"As novas obras, após um boom de lançamentos nos últimos anos, estão em outro patamar e agora refletem vendas menores para este grupo. As oportunidades de negócios têm ocorrido em retrofits nas instalações existentes, seja somente com lâmpadas de LED ou com luminárias completas", observa Uchôa.

O presidente da Abilux comenta que o ano de 2014 foi conturbado para este mercado, com aquecimento no primeiro semestre e queda no segundo. Com isso, a expectativa de crescimento para o setor, que era de 4% no período, não foi atingida, ficando abaixo de 2% - na comparação com 2013.

"O saldo geral foi positivo, mas o arrefecimento do final do ano prevaleceu no início de 2015 e só a partir de março é que começamos a notar sinais de retomada em certas obras", completa Uchôa. Para 2015, a Abilux projeta que o setor avance cerca de 2,5%.

Lojistas sentem queda e esperam por retomada dos investimentos

Assim como ocorre com a indústria, a construção também exerce papel de destaque nas vendas do varejo e da distribuição de material elétrico no Brasil. No entanto, sua importância varia de acordo com o porte da loja e sua área de atuação.

Marcos Sutiro, diretor colegiado da Abreme, explica que, em termos percentuais nas vendas das empresas do setor, a participação da construção depende, por exemplo, do perfil de comércio analisado, se distribuição ou loja de material elétrico. Além disso, ele estima que o percentual pode variar bastante, girando em torno de 10% a 20% para o distribuidor e de 20% a 40% nas lojas.

Sutiro observa ainda que, quando se trata de construção civil, é importante separar as obras entre a parte de infraestrutura, a construção residencial e comercial de grande porte, e a de pequeno porte. "A primeira tem grande relevância para o distribuidor, pois mesmo que haja a participação do fabricante no fornecimento, há diversas situações em que a oferta diversificada de itens e a flexibilidade faz com que a distribuição participe da concorrência", ressalta o diretor da Abreme.

> O setor da construção representa de 10% a 20% das vendas dos distribuidores e de 20% a 40% das vendas das lojas de material elétrico.
> **MARCOS SUTIRO | ABREME**

Já na construção residencial e comercial de grande porte, Sutiro comenta que o distribuidor tem menor participação, principalmente quando se tratam de grandes construtoras. "Neste caso, qualquer diferença de preço significa maior retorno do empreendimento. Assim, a competividade do fabricante, que possui melhor condição de preço, faz com que a capacidade de participação do distribuidor no fornecimento seja menor".

Nas obras residenciais de menor porte, no entanto, os lojistas também têm boa penetração. Principalmente as

cimento do PIB brasileiro, redução do crescimento do consumo e dos investimentos no setor imobiliário", lembra Marcos Sutiro.

O diretor da Abreme destaca ainda que a queda no volume de lançamentos de novos empreendimentos é observada há algum tempo. "Desde 2014 esta retração tem sido sentida, antes mesmo dos impactos no próprio setor imobiliário, pois em determinado momento do ano os estoques de imóveis das construtoras começou a aumentar, diminuindo o apetite por novos lançamentos".

Segundo Marco Aurélio Sprovieri, a retração nos investimentos da construção já foi sentida no varejo de material elétrico. "O efeito vem se manifestando desde 2014, quando tivemos meses muito ruins, que foram os de Copa do Mundo. Depois, no segundo semestre do ano, houve uma melhora, mas sem muito fôlego. E é isso que vemos agora, quer dizer, o movimento caiu na construção, mas ainda há obras em andamento, na fase final, que chegaram ao momento de colocar interruptor, tomada, lâmpada, etc. Então, há vendas, mas tivemos queda em 2014 e deveremos encerrar 2015 com mais perda".

Nesse contexto de dificuldades, há as exceções de lojas que conseguiram manter os negócios aquecidos, com boa performance de vendas. É o caso da Santil, que também projeta forte crescimento ao longo de 2015.

"O ano de 2014 foi positivo, apesar do desaquecimento geral da economia. Tivemos um crescimento de 20% no faturamento total. Em 2015, a perspectiva é crescer em torno de 10%, um índice otimista, embora inferior ao verificado no ano passado", revela Karina Jorge Bassani, diretora Financeira da Santil.

Karina destaca que a empresa começou bem o ano, tendo registrado

> Apesar do desaquecimento geral da economia, tivemos crescimento de 20% no faturamento total em 2014.
> **KARINA JORGE BASSANI | SANTIL**

em janeiro resultados 15% maiores do que os registrados no mesmo período do ano anterior. Daí a projeção positiva para 2015.

"A expectativa baseia-se em fatores internos, como o atendimento, variedade de produtos e agilidade logística, e externos, como o grande potencial da capital paulista em termos de oportunidades para o setor, e a construção civil que, ainda que tenha sofrido certo arrefecimento nas vendas, é um segmento com o qual temos um bom relacionamento, por meio das construtoras que estão entregando empreendimentos e lançando outros. E há ainda os consumidores finais, que precisam investir em manutenção e melhorias de suas residências", comenta Karina, que completa: "Considerando novas obras, retrofits, manutenções prediais, residenciais e autoconstrução, este setor representa 90% do nosso faturamento".

Programas governamentais podem ajudar

Segundo alguns economistas, a retomada mais consistente dos investimentos na área da construção civil tende a ocorrer apenas a partir do momento em que a própria economia brasileira voltar a crescer. Se isso se confirmar, teremos mais um ano de retração no volume de lançamentos, gerando impactos negativos nas vendas de materiais elétricos.

No entanto, ninguém acredita que o mercado da construção irá parar. E, em parte, os investimentos no setor serão fruto do combate ao déficit habitacional brasileiro, que tem caído, mas ainda se mantém em patamares elevados. Estimativas do Departamento da Indústria da Construção da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Deconcic-Fiesp) indicam que o déficit habitacional recuou de 6,94 milhões de famílias em 2010, para 6 milhões em 2013.

A explicação para a queda aponta para dois fatores: o aumento do poder aquisitivo da população e a implementação de programas habitacionais, como o Minha Casa, Minha Vida, do governo federal, e o CDHU, no Estado de São Paulo, que atingem, principalmente, as classes C, D e E.

O Minha Casa, Minha Vida, por exemplo, contratou cerca de 3,5 milhões de moradias até meados de 2014. E, embora em 2015 ele tenha iniciado em marcha lenta, sua continuidade – assim como a de outros programas habitacionais oficiais - é vista com esperança e bons olhos pelos empresários da área eletroeletrônica.

NEGÓCIOS
O setor da construção civil representa 47% da produção brasileira de condutores elétricos.

"A manutenção dos programas governamentais leva a uma expectativa positiva para o crescimento da construção civil nos próximos anos. Embora seja difícil precisar, a busca por diminuir o déficit habitacional, os investimentos em infraestrutura, indústria e serviços, são os grandes 'gatilhos' que precisam

A manutenção dos programas governamentais leva a uma expectativa positiva para o crescimento da construção civil nos próximos anos.
ANDRÉ PIRES | GRUPO LEGRAND

OPORTUNIDADES
A parte de reformas, manutenções e retrofit também tende a colaborar com os negócios da área elétrica.

ser melhorados", avalia André Pires, gerente de Comunicação e Publicidade do Grupo Legrand.

Mas não é apenas o combate ao déficit habitacional que tende a movimentar o mercado da construção nesse momento, com impacto positivo para as empresas da área elétrica. A parte de reformas, manutenções e retrofit também tende a colaborar.

"Hoje, o mercado da construção se encontra mais conservador, até como reflexo das crises que impactaram diretamente a economia brasileira nos últimos anos. Porém, com o momento de estabilização nas vendas de novas obras, as vendas para reformas e retrofits podem ocupar uma posição de destaque", afirma André Pires.

Marcos Salmi, diretor da Wago, acredita ainda que a própria retração do mercado acaba impulsionando as empresas e os consumidores finais a buscarem soluções que possam contribuir com aspectos como o aumento de produtividade, a melhoria da eficiência energética e a redução de custos. O que também movimenta o mercado.

"Isso tem aberto muitas oportunidades para a Wago. As construtoras com obras em andamento que tomam conhecimento da nossa linha de conectores percebem o quanto podem economizar e se interessam em migrar para a tecnologia Wago, abrindo, assim, um horizonte de crescimento mesmo com o mercado em desaceleração", declara Salmi.

Busca por eficiência energética muda hábito de consumo

Na linha das oportunidades geradas pelo mercado da construção para as empresas da área elétrica, também é importante citar que os usuários têm mudado seus hábitos de consumo. Se até algum tempo atrás as pessoas escolhiam um imóvel em função de variáveis como preço, metragem e localização, hoje elas também se interessam por aspectos como economia de água e energia, conforto e segurança. Estes fatores exigem a oferta de produtos e equipamentos elétricos mais modernos e abrem caminho para novas tecnologias.

Nesse contexto, sem dúvida o destaque é a busca por eficiência energética. Os altos custos da eletricidade, registrados principalmente no primeiro trimestre de 2015, e o crescente risco de racionamento no País têm chamado a atenção do consumidor, que se mostra cada vez mais exigente e preocupado. O resultado já é sentido nas vendas de itens como lâmpadas mais econômicas e sistemas de gerenciamento de energia.

Na parte de iluminação, este fenômeno em busca da redução do consumo de eletricidade vem ocorrendo desde o apagão de 2001. Nesse período, as lâmpadas fluorescentes, especialmente as compactas, conquistaram enorme espaço no dia a dia das pessoas.

No entanto, como a demanda por lâmpadas e conjuntos mais eficientes voltou a ganhar força, uma nova tecnologia cresce e tende a dominar rapidamente o mercado: o LED.

> A retração do mercado impulsiona empresas e consumidores a buscarem soluções que contribuem com o aumento da eficiência energética.
> MARCOS SALMI | WAGO

É fato que os preços das lâmpadas e luminárias equipadas com LED ainda são, na maioria das vezes, mais altos que os de equipamentos tradicionais. No entanto, os valores já caíram a ponto de serem acessíveis e tanto construtoras quanto usuários finais começam a se habituar com as novas soluções. Com isso, hoje, estima-se que os LEDs já dominem cerca de 20% do mercado nacional de iluminação. E, até 2017, já serão maioria absoluta.

Além da grande eficiência e durabilidade, outro aspecto que favorece o uso das lâmpadas e equipamentos com LED é que, em construções antigas, muitas vezes, não há a necessidade de adaptações para a sua instalação. Ao contrário, há situações muito simples, em que basta tirar uma lâmpada incandescente ou compacta e colocar uma de LED.

Com o avanço do LED, naturalmente outras tecnologias começam a perder mercado. "Costumamos dizer que há espaço para todos os tipos de iluminação, basta lembrar que o romantismo de candelabros com velas ainda prevalece. Existem, porém, tendências de mercado e neste sentido observamos que as lâmpadas de descarga, reatores eletromagnéticos, fluorescentes tubulares de maior diâmetro e halógenas são os produtos em queda de utilização. A situação das incandescentes comuns é definida pela regulamentação, o que tornará impraticável o seu uso, restringindo-se às decorativas", comenta Carlos Eduardo Uchôa Fagundes, da Abilux.

Outras tecnologias também avançam

Importante destacar que não é apenas o LED que tem conquistado espaço no mercado da construção em função da eficiência energética. "A necessidade de redução no consumo de energia elétrica é destacada em prédios inteligentes e instalações verdes, além de abraçar o conceito amplo de produtos com eficiência energética. Neste caso, para satisfazer seus objetivos, é utilizado um vasto arsenal de tecnologia, além das luminárias e lâmpadas. Destaque para os sensores de presença, dimmers, programadores, controles remotos e interação com iluminação natural", relata Uchôa.

Daniel Gatti, gerente de Produto da Divisão Residencial da Schneider Electric, observa que esta preocupação com o uso racional da eletricidade tem gerado oportunidades relevantes para a empresa. "A Schneider Electric, como especialista em gestão de energia, desenvolve diversos projetos com foco em automação e eficiência energética, soluções que passam a ter maior procura no cenário de crise energética e hídrica que estamos presenciando", afirma.

"O consumo de energia no mundo subiu 45% desde 1980 e projeta-se que, em 2030, esteja 70% maior. A eficiência energética é o meio mais rápido, barato e limpo de reduzir o consumo de energia. Na maioria das instalações existentes é possível atingir até 30% de economia de energia usando as ofertas e tecnologias existentes", completa Gatti, citando que a Schneider Electric oferece soluções integradas para o mercado residencial, predial, industrial, de infraestrutura e data centers.

Júlio César Carpanez, gerente de Marketing da Área de Interruptores e Tomadas da Siemens, chama a tenção para o fato de que o universo das construções sustentáveis e da automação predial vem passando por diversas transformações nos últimos anos, no Brasil. O que também exige atenção das empresas.

Na maioria das instalações existentes é possível atingir até 30% de economia de energia usando as ofertas e tecnologias existentes.
DANIEL GATTI | SCHNEIDER ELECTRIC

ESPERA
Setor da construção reduziu ritmo de crescimento, mas empresas do setor aguardam sua retomada.

Novos hábitos de consumo abrem espaço para tecnologias emergentes, como o LED e os dispositivos de automação predial.

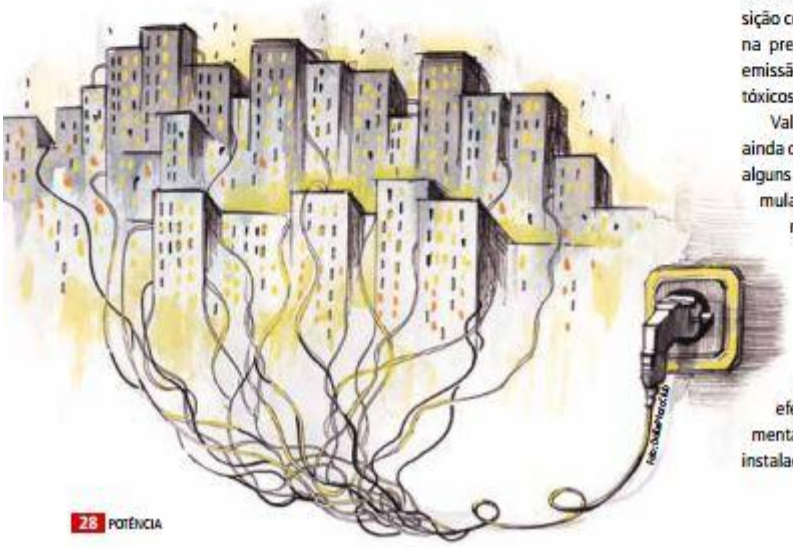
"Com o advento dos chamados edifícios ecologicamente corretos ou edifícios verdes (green buildings) por meio da certificação LEED (Leadership in Energy and Environmental Design), o sistema de automação predial obrigatoriamente se faz necessário", comenta Carpanez, destacando que a Siemens está preparada para atender à demanda desse mercado.

"A Siemens oferece, por exemplo, os produtos da linha APOGEE Insight®, com uma gama completa de equipamentos para controle de HVAC, utilidades prediais e elétrica. Com o software, é possível ter o controle e o monitoramento de todas as funcionalidades prediais, aumentando a eficiência energética, antecipando problemas e melhorando o conforto", completa Carpanez.

Marcos Salmi, da Wago, também destaca o avanço no uso de dispositivos de automação predial nos edifícios verdes, que tem gerado oportunidades para a companhia. "A Wago possui vários casos de sucesso no uso de sua solução de automação predial em construções que foram certificadas LEED. O caso mais emblemático é o Minas Arena (Mineirão), a segunda arena esportiva em todo o mundo a receber certificação LEED Platinum, na qual a automação predial Wago foi aplicada para controle de iluminação em rede DALI".

Entre as linhas mais tradicionais, tem ocorrido mudanças no perfil de consumo dos condutores elétricos. Nesse caso, a evolução ocorre mais em torno da segurança das instalações, através do uso crescente dos cabos não halogenados.

"A segurança é o fator mais exigido pelo mercado, bem como o melhor desempenho dos fios e cabos. Atualmente, a tendência em grandes obras – e gradativamente também nas de menor porte - é a utilização dos cabos (como o AtoxSil) que utilizam em sua composição compostos não halogenados, que, na presença de fogo, possuem baixa emissão de fumaça e não emitem gases tóxicos", afirma Rodrigo Morelli, da Sil.

Valdemir Romero, do Sindicel, cita ainda que, na linha da sustentabilidade, alguns fabricantes já desenvolveram formulações de isolação plástica preparadas a partir de matérias-primas renováveis (por exemplo, cana de açúcar). "No restante, um projeto adequado dos fios e cabos, aliado aos processos de certificação, ajudam a garantir que as perdas de energia pelo efeito Joule sejam minimizadas, aumentando a eficiência energética da instalação", completa.

O universo das construções sustentáveis e da automação predial vem passando por diversas transformações nos últimos anos.
JÚLIO CÉSAR CARPANEZ | SIEMENS